

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

経営理念

本来あるべき保険業を追求し、営業社員が顧客に寄り添い、一生涯を保障で守り、安心に満ちた豊かな人生を実現する

2 中長期の経営戦略

1. 営業社員の増強

リファラル採用やリクルートセミナー開催により全国47都道府県でのサービス体制を強化。MDRT会員資格基準達成を指標に人材育成を推進

3. 損害保険ビジネスの拡大

2023年3月設立した損保事業部ダイレクトセンター室と損害保険専任営業社員の連携で火災保険非対面販売強化

2. 契約譲受ビジネスの拡大

廃業する保険代理店からの契約譲受。同業乗合代理店や損害保険代理店、マーケットホルダー企業とのM&Aを積極推進

4. DX+教育を基盤に成長

2026年4月に新システムhokan®導入。CDP導入でデータドリブンな顧客対応実現。全営業現場に執行役員配置で教育体制強化

3 対処すべき課題

① 業務改善計画の推進

- ・ 2025年8月の行政処分受領。10月に業務改善計画書提出。12月に業務改善会議と委員会発足
- ・ 保険募集管理の透明性確保と健全性確保。組織横断的意思決定態勢整備と部門間連携強化
- ・ 顧客本位の業務運営。情報提供義務・意向把握・確認義務の着実実施態勢構築

② コンプライアンス強化

- ・ 2026年6月施行の保険業法改正への対応。特定大規模乗合代理店への体制整備義務強化に対応
- ・ 全社員への教育・研修によるコンプライアンス意識向上。法令遵守を経営最重要課題に設定
- ・ 情報管理・開示の信頼性追求。情報セキュリティと個人情報保護の強化

③ 代理店業の成長基盤構築

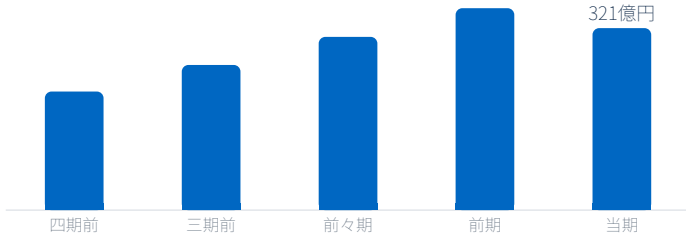
- ・ 後継者不足やオーナー高齢化による代理店数減少に対応。契約譲受で優良顧客を獲得
- ・ 全国営業網を最大強みとした事業領域拡大。異業種企業との提携で集客力向上
- ・ DXとデータ整備で業務品質向上と顧客満足度向上を確実な成長基盤に

面接で使えるポイント

- ・ 2025年8月の行政処分を受けて10月に業務改善計画書を提出し、全社一丸で信頼回復に取り組む姿勢
- ・ 全国47都道府県でのサービス提供体制と営業社員の質的向上を両立させる人材育成方針
- ・ 2026年4月のhokan®導入とCDP本格運用でデータドリブン経営ヘシフト。DX投資で業務効率化と顧客体験向上を実現

証券コード 7388

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
78点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 55.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
768万円

保険業内 9位/12社

平均年齢
46.4歳

保険業内 3位/12社

平均勤続
4.4年

保険業内 11位/12社

女性管理職
14.7%

保険業内 7位/11社

男性育休
61.7%

保険業内 9位/10社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: (株) F P パートナー 【7388】：決算説明会書き起こし

